**Begrüßung**

Hallo, liebe Kolleginnen und Kollegen, hier ist Ihr Patrik Luzius. Schön, dass Sie dabei sind, Ihre Steuerkanzlei jeden Tag ein Stückchen zu optimieren.

**Erfolgsimpulse**

Der Titel unseres heutigen Videos heißt: Akquise Ideen 1

In diesem Video erhalten Sie die wichtigsten Antworten zu folgenden Themen bzw. Fragen:

1. Welche allgemeinen Akquise Ideen gibt es für eine Steuerkanzlei?

**Hauptteil**

**1. Welche allgemeinen Akquise Ideen gibt es für eine Steuerkanzlei?**

Sie können jedoch noch mehr aktiv dafür tun, die neuen und passenden Neukunden zu gewinnen. Ich habe nachfolgend die Maßnahmen aufgezählt, die Sie bereits ab morgen nach und nach umsetzen können, wenn sie zu Ihnen passen:

* Nutzen Sie den Elevator Pitch. Das ist die Idee, dass Sie in einen Fahrstuhl zusammen mit Ihrem Traumkunden einsteigen und unter 1 Minute Zeit haben, ihn zu überzeugen, dass er bei Ihnen Kunde wird, bevor er aussteigt und für immer verschwindet. Schreiben Sie für sich einen Elevator Pitch und üben Sie ihn, bevor Sie ihn live einsetzen.
* Sprechen Sie potenzielle Neukunden an wie bei einem Flirt – locker, unbeschwert und selbstbewusst. Vergessen Sie dabei nicht: Zuvor sollte die Kanzlei attraktiv sein! Bevor Sie zum Flirten ausgehen, ziehen Sie sich ja auch attraktiv an ☺
* Sehen Sie die Kundenkündigung als ein Akquiseinstrument – Sie trennen sich von altem Ballast, um wieder Platz für neue bessere Kunden zu haben.
* Pflegen Sie Ihr Kanzleinetzwerk (ohne Kunden): Alle Kontakte der Kanzlei wie Kooperationen, Sportpartner, Rotary Club, Lions Club, alle eingerichteten Social-Media-Kanäle, Veranstaltungen des Netzwerks, Seminarbesuche – überall stoßen Sie auf Menschen, die Sie kennen und denen Sie sich als kompetenter und überzeugender Berater präsentieren können. Akquise ist immer!
* Nutzen Sie sinnvolle andere Netzwerke: andere Steuerkanzleien, Banken, Anwälte, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater, Versicherungen, Coaches, Trainer, Vertreter der Stadt/Gemeinde, in der Ihre Kanzlei ihren Sitz hat, Vereine, Stiftungen etc.

**Umsetzung in Ihrer Kanzlei (siehe unten im Downloadbereich)**

Ich möchte Sie noch auf den Downloadbereich unterhalb dieses Videos aufmerksam machen. Dort finden Sie alles Wichtige zur Umsetzung der Inhalte dieses Videos. Je mehr Ideen und Maßnahmen Sie in Ihrer Kanzlei umsetzen, desto erfolgreicher werden Sie!

**Verabschiedung**

Herzlichen Dank fürs Zuschauen. Ich wünsche Ihnen ganz viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung! Setzen Sie möglichst viel schon in der nächsten Woche um! Es lohnt sich! Und denken Sie immer daran:

Weniger Worte, mehr Transporte!

Ihr Patrik Luzius